

CZAKÓ Erzsébet

A VÁLLALATI VERSENYKÉPESSÉG ALAKULÁSA A KILENCVENES ÉVEK MÁSODIK FELÉBEN

Ezen és jövő havi tanulmányaink a vállalati versenyképesség egy-egy aspektusának kilencvenes évek végi alakulásáról szólnak. A tanulmányok közös vonása, hogy valamennyiük a BKÁE Versenyképességi Kutatóközpontja által koordinált 1996. és 1999. évi kérdőíves felmérésre épül. Az írás – a tematikus válogatás bevezetőjeként – először a versenyképesség-kutatás gyakorlati jelentőségével foglalkozik, majd áttekinti a kérdőíves felmérések által jellemzett vállalati kört, végül pedig – más tanulmányokra is támaszkodva – összefoglalja a tanszéki munkatársak vonatkozó legfontosabb megállapításait.

A *Versenyben a világgal* c. kutatási program megismételt, 1999. évi kérdőíves felmérésének részletes elemzése¹ közben láttak napvilágot az *Új Gazdaságot* (*New Economy*) elemző első írások (pl. *The Business Week* 2000), arra keresve a választ, hogy az Egyesült Államokban a kilencvenes évek közepe óta megfigyelhető jelenség, a *gyors növekedés-alacsony infláció* hogyan adaptálható más nemzetgazdaságokra. A jelenség mostanra érett meg átfogó makroökonómiai elemzésekre, azonban *intellektuális háttérében* mindenképpen ott kell látnunk a 1980-as évek közepe óta az Egyesült Államok versenyképességének növelésére irányuló kormányzati és egyetemi szférában folyó kutatásokat, valamint a kormányzati és oktatási, különösen vezetőképzési programokban testet öltő javaslatokat. A versenyképességi kutatások kapcsán ki kell emelnünk, hogy a *kutatások a gazdaság teljesítményének (elsősorban a termelékenységnek) és alkalmazkodóképességének növelésére, és azok összetevőire irányultak*. Egy gazdaság versenyképessége azt jelenti, hogy az iparágak (vállalatok, vállalkozások) teljesítőképessége és alkalmazkodó képessége elsősorban nemzetközi relációban növekszik. E gon-

dolatmenet az alapja a versenyképességi javaslatoknak, és ezt kell szolgálnia, erre kell ösztönöznie a kormányzati politikának.

A reálszférára alapozott, annak teljesítményét és alkalmazkodóképességét növelni szándékozó kutatások tudományos szempontból is, és a gazdaságpolitikai intézkedések és programok szempontjából is eklektikusnak tekinthetők, az eredmények azonban egyelőre ennek létjogosultságát nem igazolják. (Ilyen kutatásoknak tekinthetők a Michael Porter nevével fémjelzett kutatások a 80-as évek végén és a 90-es évek elején az Egyesült Államokon kívül pl. Portugáliában és Új-Zélandon.) (Porter, 1998 és 1990)

A reálszférára alapozott versenyképességi megközelítés szempontjából a világ gazdaság élvonalát jelentő vállalati és nemzetgazdasági gyakorlat mintát jelent számunkra arra vonatkozóan, hogy milyen tendenciákhoz kell a hazai vállalatoknak és a nemzetgazdaság egészének is csatlakoznia. A *reálszféra meghatározó jelensége a globalizálódás*. Ez a jelenség a reálszféra szempontjából a globális verseny mozgatórugóinak és a *globális vállalatok* működésének és magatartásának vizsgálatát jelenti. Az élvonalat jelentő ún. globális vállalatok számára az univerzalizálódás irányába ható globális működés és működésük helyi gazdasági és kulturális elvárá-

¹ A Versenyképességi Kutatóközpont nevében ezúton mondunk köszönetet a Gazdasági Minisztériumnak a kutatások támogatásáért.

sokhoz való igazítása az egyik kihívás. A napvilágot látó legfrissebb elemzések a globális vállalatok működésének legnagyobb korlátját a szakképzett munkaerő szükségében jelölik meg: befektetéseik szempontjából a legvonzóbb telephelyet egyre inkább azok az országok jelentik, ahol rendelkezésre áll a szakképzett munkaerő. A belső működést tekintve a legnagyobb kihívás az, hogy hogyan lehet az információs technológiát a mind hatékonyabb vállalati működés szolgálatába állítani, hogyan is fog működni az „e-business”?

Nemzetgazdaságok, különösen kis nemzetgazdaságok számára a 2000-es évek legnagyobb kihívását a globalizáció jelenti. A globalizáció természetesen mást jelent nemzetgazdasági szinten, mint a vállalatok szintjén: nemzetgazdasági szinten a globális gazdasági vérkeringésbe való integrálódás intézményi kereteit és formáit, valamint a nemzetgazdasági preferenciák és a globalizáció adta mozgástér dinamikus összhangjának megteremtését jelenti. A gazdasági vérkeringésbe való integrálódás alapját pedig egyre inkább a tudás és a szakmai ismeretek jelentik mind kormányzati mind pedig vállalati szinten. A sikeres, gyors növekedési ütemet és közben tartott inflációt felmutatni tudó kis nemzetgazdaságok (pl. a két legismertebb: Írország és Portugália) példái azt mutatják, hogy látványos sikereik mögött több év szisztematikus munkája húzódott meg, és hogy intellektuálisan a versenyképességi kutatások ezekben az országokban is komoly háttérrel jelentettek.

A „Versenyben a világgal” c. 1995–97. között lezajlott kutatási program olyan pragmatista, alkalmazott jellegű kutatás volt, amelyik intellektuális és tudományos szempontból is az egyre érdekesebb versenyképességi kutatások paradigmáját vállalta fel (Chikán, 1998). Ezt a hagyományt folytatja tovább a BKÁE három tanszéke, a Vállalatgazdaságtan a Marketing és a Vezetés-szervezés tanszék által megalapított Versenyképességi Kutatóközpont. Úgy gondoljuk, hogy a magyar gazdaságra irányuló, a reálszférára összpontosuló versenyképességi kutatások hozzájárulnak a vállalati versenyképességhez, közvetetten pedig az egész gazdaság versenyképességének javulásához. A versenyképességi kutatásokat tehát mind elméleti mind pedig gyakorlati szempontból versenyképesnek és tovább folytatandóknak tekintjük.

A kérdőíves felmérésről és a minta összetételéről

A Vezetéstudományban most megjelenő tanulmányok a Versenyben a világgal kutatási program 1996-ban lezaj-

lott és 1999-ben megismételt kérdőíves felmérésének adatbázis-elemzésén alapulnak. (Chikán et al, 1996; Czakó et al, 1999)

A „Versenyben a világgal” kutatási program első adatfelvételi fázisa 1996-ban, márciustól június végéig zajlott le. A minta kiválasztása a Pénzügyminisztérium segítségével történt, egy 1994-es adatbázis alapján. Az alapsokaságot azokra az önálló jogi személyiséggel rendelkező cégekre korlátoztuk, amelyek már 1992 előtt is működtek, könyveiket a kettős könyvvitel szabályai szerint vezették, és 50 főnél több alkalmazottat foglalkoztattak. A feltételeknek megfelelő 5618 vállalatból a következő négy szempont szerint alakítottunk ki egy reprezentatív mintát: ágazati hovatartozás, területi elhelyezkedés, létszámkategória, tulajdonosi összetétel. A kérdezők összességében 665 vállalatot kerestek fel adatfelvétel céljából, és ebből a körből 325 vállalat szolgáltatott értékelhető adatokat (a válaszadási ráta 49 %-os volt). A végleges minta méret szerinti szerkezete a nagyobb vállalatok irányába tolódott el és főként feldolgozóipari vállalatokat tartalmazott, területi eloszlása szerint reprezentatív maradt.

Az adatfelvétel újabb fázisa 1999 februárjában indult. Mivel a kutatás célja az 1998-ra jellemző kép felvázolása mellett az 1995-ös jellemzőkhöz viszonyított változások feltérképezése volt, célszerűnek látszott az első hullámban felmért vállalatok újbóli megkerdezése. Az első kör vállalatai közül 285 céget sikerült elérni, a többi vállalat megszűnt, illetve ismeretlen helyre költözött. A megkeresett vállalatok egy része sajnos nem vállalta az újabb felmérésben való együttműködést, ezért szükségessé vált a minta kiegészítése, amihez a Gazdasági Minisztérium nyújtott segítséget. Végül összesen 834 vállalatot kerestünk meg, közülük összesen 319 vállalattól sikerült értékelhető kérdőívet visszakapni (a válaszadási ráta 38% volt, s egyes területekre vonatkozó elemzések esetenként a vizsgált problémakörnek megfelelő szempontok szerint tovább szűkítették az elemzett minta nagyságát). Ebből következik, hogy az egyes tanulmányokban a szerzők más-más elemszámú mintát használnak, és eltérő elemszámra hivatkoznak.

A kérdőív négy részből állt, melyek a vállalati működés azon funkcióit fedték le, amelyek önálló tevékenységi területként minden vállalatnál megtalálhatók. A közel száz oldalas kérdőív így a felső vezetés, a kereskedelem és marketing, a termelés, valamint a pénzügy témakörökre vonatkozott. A válaszoló 319 vállalat közül 309-en töltötték ki a kereskedelem és marketing, 300-an a termelés és felső vezetés, és 302-en a pénzügyi

kérdőíveket. A kérdőív nagymértékben támaszkodott az előző felmérés kérdéseire, a szükséges átdolgozásokat, frissítéseket a témavezetők végezték el. A felső vezetői kérdőívet Antal-Mokos Zoltán (BKÁE Vezetés-szervezés tanszék), a kereskedelmi Kenesei Zsófia (BKÁE Marketing tanszék) gondozta, a termelés kérdőívet Demeter Krisztina (BKÁE Vállalatgazdaságtan tanszék), a pénzügyiért Wimmer Ágnes (BKÁE Vállalatgazdaságtan tanszék) volt felelős. A kutatás empirikus részét Zoltayné Paprika Zita (BKÁE Vállalatgazdaságtan tanszék) vezette, technikai koordinátora Csaba Eszter egyetemi hallgató volt.

A kérdőív kérdéseinél a válaszadóknak a legtöbb esetben egy ötfokozatú skálán kellett értékelni tevékenységüket, illetve kifejezni véleményüket. Az „1” és „2” általában rosszabb értékelést jelent, a „3” a közömbös, illetve változatlan kategóriának felel meg, míg a „4” és „5” kategóriák pozitív értékelést vagy jelentős előrelépést jeleznek (az ettől való eltéréseket külön jeleztük).

A minta jellemzése kapcsán elsőként a tulajdonosi szerkezetről szólnunk. Az 1999. évi felmérés adatbázisában szereplő vállalatok tulajdonosi szerkezete a populációtól és az 1996-os mintától is különbözik. Az átlagos részesedéseket tekintve a minta meglepően nagy részére jellemző a dolgozói tulajdon. Belföldi magán-személyek birtokolják átlagosan a cégek mintegy 50 százalékát, ez az érték a korábbi felmérésnél 43 százalék körül alakult, ami a vállalati populációhoz viszonyítva magas arányt jelent. A külföldi tulajdonban lévő vállalatok meglehetősen alulreprezentáltak, mind a populációhoz, mind a korábbi vállalati körhöz viszonyítva. Az állami részesedés az 1996-os mintában 35 százalékos volt, az új mintában 11 százalék, ez azonban valószínűleg nem csak az összetétel miatt, hanem a privatizációs folyamat előrehaladása miatt is változott. Országos szinten ez az érték 18 százalék körüli. A domináns tulajdonrészre vonatkozó adatok alapján valósabb képet kaphatunk a vállalatok tulajdonosi struktúrájáról. A megkérdezettek 44 százalékára jellemző, hogy a vállalat 75 százalék feletti részesedéssel, 20 százalékára pedig, hogy 50 százalék feletti részesedéssel rendelkező tulajdonosok kezében van. A 75 százalék feletti tulajdont birtoklók főleg vállalati dolgozók és külföldiek.

A felmért vállalatok többsége – közel 40 százaléka – 100–300 fős létszámmal működött. Az 1996-os mintához viszonyítva eltolódás tapasztalható a kisebb cégek irányába: míg a korábbi adatfelvétel idején csupán a cégek 15 százaléka foglalkoztatott kevesebb, mint száz főt, az új vállalati kör esetében ez az érték 31 százalék. A három-

száz fő fölötti cégek aránya 66 százalékról 30 százalékra csökkent.

A vállalatok eszközérték szerinti méretében is érzékelhető az előző elmozduláshoz hasonló változás, ez az eltolódás azonban nem olyan nagy mértékű, mint a létszám esetében. Míg a korábbi adatfelvétel vállalatainak fele-fele tartozott az ötszáz milliós eszközérték feletti és az alatti csoportba, az újonnan felmért cégek esetében ez az eloszlás 40 - 60 százalékos arányt mutat. Ugyanakkor az figyelhető meg, hogy a mintában a korábbiakhoz képest a 100-999 m Ft eszközértékű vállalatok aránya növekedett, míg a 100 m Ft eszközértékűeké csökkent, az 1000 m Ft feletti eszközértékkel rendelkezőké pedig változatlan maradt.

Az értékesítési árbevétel alapján szintén a kisebb cégek felé tolódott el a minta összetétele, az 1000 m Ft feletti árbevételt realizáló vállalatok rovására. Az 1996-ban felmért vállalati kör 56 százaléka realizált 1000 m Ft feletti árbevételt, az új mintában ez az arány 42 százalékra csökkent. Jelentősen nőtt a 100–999 m Ft közötti árbevételű vállalatok aránya, míg a 100 m Ft alatti vállalatok aránya hat %-ról négy %-ra csökkent.

A gazdasági ágak szerinti megoszlást tekintve azt találtuk, hogy a vizsgált vállalatok túlnyomó része – 72 százaléka – a feldolgozóiparban fejti ki tevékenységét, s ebben a 96-os és a 99-es minta hasonlít egymásra. A fennmaradó kör kitermelő ipari, építőipari, kereskedelmi, energiaszolgáltató és egyéb szolgáltató tevékenységet végez. Ez utóbbi kategóriában szállítási, posta és távközlési, valamint ingatlan és gazdasági szolgáltatást végző cégek is találhatók.

Míg a korábbi adatfelvétel során sikerült megőrizni a minta terület szerinti reprezentativitását, az új válaszadók főleg a vidéki cégek közül kerültek ki. A fejlettebb területek – Budapest és Pest megye, valamint a Nyugat-Dunántúl – jelentősen alulreprezentáltak, míg a többi régió közel egyenletesen felülreprezentált.

Jogi forma szerint a megkérdezett szervezetek többsége kft, 34 százalékuk rt. és 8 százalékuk szövetkezet. A magyar vállalati sokasághoz képest eltolódást tapasztalhatunk a részvénytársaságok felé, míg a korlátozott felelősségű vállalatok kisebb számban vannak jelen. Ezt az eltérést valószínűleg a minta és a populáció létszám szerinti megoszlásának különbözősége okozza.

Az exportnak, illetve az importnak a teljes árbevételhez viszonyított arányát tekintve elmondható, hogy azoknál a cégeknél, ahol az export- és import-tevékenység részaránya az árbevétel 40 százaléka alatt van, az import meghaladja az exportot, ahol viszont ennél na-

gyobb, ott az exportbevétel a jelentősebb. A vállalatok 33 százaléka egyáltalán nem exportál, 47 százalékuk pedig nem importál. A felmért cégek többsége tehát az előző mintával ellentétben főleg hazai piacra termelt.

Az 1996. és az 1999. évi felmérésben szereplő vállalatokról összefoglalóan azt mondhatjuk, hogy míg az 1996-os felmérés főleg a nagyobb, exportorientált cégeket fedte le, addig az 1999. évi mintában inkább a hazai piacokra termelő, közepes méretű vidéki vállalatok domináltak.

Az elemzések alapján levonható legfontosabb következtetések

A Kutatóközpont első eredményeit bemutató tanulmányok az 1996. és 1999. évi kérdőíves felmérésen alapulnak, és azt igyekeznek górcső alá venni, hogy a vállalatirányítás, vezetés és működés terén mi is jellemezte a hazai vállalati szférát a nemzetközi élvonalhoz viszonyítva: mely területek azok, amelyek elmaradottnak tekinthetők, s melyek azok, amelyek vélhetően lépést tartanak a nemzetközi változásokkal. Az adatbázisok elemzése alapján a vállalati versenyképességre levonható következtetéseink a következők:

♦ A részletes elemzések alapján fenntartjuk állításunkat, mely szerint a vizsgált vállalati kör *versenyképessége* – teljesítménye és alkalmazkodóképessége – 1996 és 1999 között javult. A versenyképesség javulásában a felső vezetésnek meghatározó szerepe volt. A különböző részterületekre vonatkozó elemzések arra engednek következtetni, hogy a versenyképesség a vállalati működés egészét áthatotta, amiből *rendszerszerű és tartós* változásokra következtethetünk.

♦ A vállalati teljesítmény szerinti csoportok képzésénél a vállalatok saját megítélésén alapuló teljesítményértékelést vettük alapul. Ez alapján a vállalatok között piaci és működésbeli teljesítménykülönbségek egyaránt megmutakoztak, amit a pénzügyi kimutatások alapján számított pénzügyi mutatók tendenciájukban megerősítenek. Ez arra utal, hogy a vállalatvezetők jól ismerik és *reálisan értékelik* vállalatuk helyzetét.

♦ A vállalati teljesítmény alapján *élenjáró vállalatokat* minden területen tudatosság jellemezi, és teljesítményük növelése érdekében igyekeznek „vállalatra szabott” rendszereket alkalmazni. Ez az a vállalatcsoport, amely igen *közel van a nemzetközi vállalati gyakorlathoz* mind ma-

gatartásában, mind pedig az alkalmazott gazdálkodás módszertani eszközök tekintetében.

♦ Az 1996-os elemzéshez hasonlóan megvizsgáltuk, hogy a mintában szereplő vállalatokat *stratégiatípusok* szerint milyen csoportokra bonthatjuk. Az 1996-os eredményekhez képest megjelent egy új, a többihez képest nagyszámú csoport, amelynek a vállalatai ún. követő stratégiával jellemezhetők és azzal, hogy náluk az etikusság kevésbé kiemelt érték, mint az összes többi csoportba tartozó vállalatnál.

♦ A piaci verseny mellett napjaink meghatározó jelensége a vállalatok közötti együttműködés, melynek egyik megnyilvánulási formáját a stratégiai szövetségek jelentik. Az 1996 felméréshez képest két területen történt változás. Egyrészt a *stratégiai szövetségek* a magántulajdonú vállalatok között is terjednek, különösen a *növekedésorientált, proaktív stratégiával* jellemezhető közepes nagyságú vállalatok között. Másrészt megfigyelhető, hogy a termelés területéről a *marketing területére* tolódtak el az együttműködések.

♦ A *vállalatkormányzás* kapcsán arra kerestünk választ, hogy a vállalatokat irányító legmagasabb szintű testületek hogyan működnek, és vezetőik milyen módon befolyásolják a vállalat tevékenységét. A vizsgált vállalati körben egyelőre a törvényi előírások szerinti minimális működés jellemző ezen a téren. A legnagyobb méretű vállalatok nagyobb létszámú testületei kivételek ez alól: testületeik a fejlett gazdaságok gyakorlatához hasonlóan működnek.

♦ A vállalatok *szervezeti felépítése* azt mutatta, hogy a vállalatok szervezeti struktúrájukat a környezeti feltételekhez és belső működésükhöz igazítják, s ennek során élnék a jogi alkalmazkodás feltételeivel is. A mintánkban szereplők többsége funkcionális típusú szervezetként működik, aminek oka a minta összetételében kereshető. A dinamikusabb feltételek között működő diverzifikált nagyvállalatok az alkalmazkodási kényszer miatt jobbra rugalmasságukat és átláthatóságukat biztosító jogi és szervezeti megoldásokat alkalmaznak.

♦ A menedzsmentet minden elemzés a vállalati sikeresség meghatározó tényezőjének tartja. Ezt a széles körben elfogadott állítást elemzéseink több szempontból is igazolták: *azok a vállalatok, amelyek menedzsmentjüket az egymástól különböző területeken rendre jobbnak íté-*

ték, minden vonatkozásban sikeresebbek voltak azokhoz képest, amelyek nem.

♦ A *menedzsmentképességek* alapján 1996-ban és 1999-ben is ugyanazt tartották fontosnak a válaszadók, s ez alapján fölkészült, pragmatikus, a megváltozott viszonyokhoz adaptálódott menedzsment körvonalai rajzolódtak ki, amelyből azonban hiányzik az offenzív vezetéshez szükséges kockázatvállalási hajlandóság és az ötletek képviselésének képessége.

♦ Az *emberi erőforrás* kapcsán az derült ki, hogy a mostani mintánkban nagyobb a szakképzett érettségizett és a felsőfokú végzettségű alkalmazottak aránya. Ösztönzésükben továbbra is a pénzügyi ösztönzők dominálnak, ott is az alapfizetések a meghatározóak. A vezetők ösztönzési rendszere ennél árnyaltabb képet mutat. A vállalatoknál továbbra is a technikai jellegű képzések (pl. informatikai) és továbbképzések dominálnak, s kevésbé a készségfejlesztő nyelvi és vezetőképzési programok. A válaszadók több mint háromnegyede támogatja alkalmazottai továbbképzését, és majdnem mindegyikük úgy véli, meg is térül a képzésre fordított kiadás.

♦ A vállalatok *marketinggyakorlata* a fejlett országok mintegy 15-20 évvel ezelőtti marketingtevékenységének felel meg. A vállalatok az 1999-es felmérésnél a megelőző három-négy év során növekvő piaci lehetőségről számoltak be. Ehhez növekedésorientált marketingstratégiák társultak, amelyek egyik központi eleme a márkaépítés volt. A gyakorlatban a vevők igényeinek kiszolgálási színvonala egyelőre elmarad a válaszadók által is kívánatosnak tartott szinttől.

♦ Az *innováció és a teljesítmény* alapon meghatározott vállalatcsoportok vizsgálata empirikusan is alátámasztotta azt az elméleti tételt, hogy a K+F-nek meghatározó szerepe van az élenjáró vállalati teljesítményben. Ebben pedig a felső vezetésnek és a marketingnek kiemelkedő szerepet tulajdonítanak a vállalatok. A stratégiatípusok szerint elkülönülő vállalatok között a sikeres innovációt elősegítő tényezők súlyát a saját stratégiájukhoz igazodóan ítélték meg: az értékesítésorientált vállalatcsoport a leginkább piac- és külső kapcsolatorientált ezen a téren. Az innovációt akadályozó tényezők szempontjából ilyen különbség nem volt megfigyelhető.

♦ A *termelés területén* egy közepes hatékonyságú, elavult gépparkkal és közepesen fejlett információtechnológiával rendelkező vállalati szféra tárult fel, amelyben

azonban határozott törekvés mutatkozik a termelékenység javítására és a géppark modernizálására. Ezen a területen kormányzati szabályozóeszközökkel a vállalatok teljesítőképesége támogatható lenne.

♦ A *logisztikában* jelentős elmaradás figyelhető meg a nemzetközi élvonalhoz képest, és ezen a téren nem is történt áttörés 1996 óta. A logisztikára kiemelt figyelmet fordító vállalatoknál a teljesítménymutatók szignifikánsan jobbak, és az üzleti partnerekkel való kapcsolattartásban a számítógépes technológiák alkalmazása elterjedtebb. Ez különösen azért fontos, mert az információs technológiák alkalmazása leggyorsabban a szállítói-vevői kapcsolatokat alakítja át. Itt a vezető autógyártók (pl. Ford és GM) beszerzési gyakorlatának internetes alapra helyezésére utalunk, amely jó néhány hazai vállalatot is érint.

♦ A *környezetgazdálkodás* relevanciáját jelzi, hogy a mintánkban szereplő vállalatok háromnegyedének kötelező környezetvédelmi bevallást benyújtani az illetékes környezetvédelmi felügyelőséghez. A környezetgazdálkodási teljesítmény kapcsán megállapítottuk, hogy a vizsgált vállalatok a kommunikációs dimenzióban nyújtják a leggyengébb teljesítményt. A beruházásokat tekintve kedvezőbb az összkép, és a vállalatban belüli szervezeti intézmények is jobban el vannak terjedve, mint ahogy azt a jogszabályok kikényszerítették.

♦ A *kontrolling és a teljesítménymérés* gyakorlatára vonatkozó elemzések azt mutatták, hogy a pénzügyi eszközök mellett terjednek a nem pénzügyi tervezési és mérési eszközök is. A termékminőség kiemelt teljesítménydimenzióvá vált a vállalatok számára, ugyanakkor a vevő kiszolgálás elemeit – bár fontosnak tartják – a többség még nem követi rendszeresen.

♦ *Pénzügyi elemzéseink* arra mutattak rá, hogy a vállalatok pénzügyi teljesítményében 1996-tól következett be folyamatos javulás. A finanszírozási forrásokat az élenjáró vállalatok kevésbé tartják korlátozó tényezőnek: úgy tűnik, a piacképes ötletek és projektek finanszírozhatók. Az adók versenyképességet rontó hatására főként a nem élenjáró vállalatok panaszkodtak. Persze közülük sokkal kevesebben részesültek is adókedvezményben és támogatásban.

♦ A fejletlen számítógépes infrastruktúra és az üzleti alkalmazások portfóliójának fejlesztése az informá-

ciómenedzsment területén jelentős teljesítményjavítási potenciállal bír. Emellett válaszadóink többsége nem tekintheti stratégiai tényezőnek az információs technológiát, ami tovább növeli sebezhetőségüket.

A tanulmányok

A Vezetéstudomány januári száma a vállalat felsőszintű irányításának és stratégiai működésének jellemzőivel foglalkozik, míg a februári szám a vállalati működés egyes területeire összpontosít, majd a társadalmi és politikai felelősség kérdéseit taglalja.

A januári számban Bartók István írása a vállalatkormányzásra vonatkozó legfontosabb megállapításokat összegzi. Ezt követően Balaton Károly írása arra mutat rá, hogy a stratégiai tervezés módszereiben milyen változások következtek be 1996-1999. között. A stratégiai magatartás alapján elkülönülő vállalatcsoportokról és azok változásáról Antal-Mokos Zoltán és Tóth Krisztina írása ad áttekintést. Az egyre fontosabbá váló stratégiai szövetségeket tárgyaló két írással zárul januári számunk válogatása. Szanyi Miklós a kapcsolati háló felől, s így a magyar gazdaság szemszögéből vizsgálja a stratégiai szövetségeket, míg Buzády Zoltán és Tari Ernő írása a vállalatokat jellemző stratégiai szövetség kötési mintáit és jellemzőit, és azok változásait tekintik át.

A februári számban a vállalati teljesítményen alapuló vállalatcsoportok jellemzőit tárgyalja Wimmer Ágnes munkája. A vállalati versenyképesség szempontjából az innovációt és az információtechnológia alkalmazását kiemelkedő fontosságúnak tekintjük. Az innováció terén történt változásokról Kiss János írása számol be, míg Drótos György és Szabó Zoltán a vállalati információtechnológiai alkalmazások célját és sajátosságait tekintik át. A termelésmenedzsmentet tágra értelmezzük, s ennek szellemében Demeter Kritiszina elemzése azt mutatja be, hogy a termékek és szolgáltatások előállítása terén milyen előrelépések történtek. A környezetvédelem sok szempontból a XXI. század meghatározó kérdése. Pataki

György írásában arra vállalkozott, hogy bemutassa, ezen a téren 1996-1999. között történt-e előremutató változás. A februári szám záró tanulmánya, Angyal Ádám munkája, esszéisztikus formában tárgyalja a vállalatok társadalmi beágyazódottságának szerepét, mintegy rámutatva arra, hogy kis nemzetgazdaságok esetében a globalizáció közepette is ez meghatározó tényező a vállalati versenyképességben.

Felhasznált irodalom

- Chikán A.–Czakó E.–Demeter K. (1996): Vállalataink erőltetett (át)menetben c. Gyorsjelentés a „Versenyben a világgal” kutatási program kérdőíves felméréséről. BKÁE Vállalatgazdaságtan Tanszék, 1996. október
- Chikán Attila (1998): Jelentés a magyar vállalati szféra nemzetközi versenyképességéről, BKÁE Vállalatgazdaságtan Tanszék, Versenyben a világgal – kutatási program, 1997. október
- Czakó E.–Wimmer Á.–Zoltayné Paprika Z. (1999): Arccal a piac felé c. Gyorsjelentés az 1999. évi kérdőíves felmérés eredményeiről. BKÁE Vállalatgazdaságtan Tanszék, Versenyképességi Kutatóközpont, 1999. október
- Czakó E. (2000): Lehet-e Új Gazdaság a magyar gazdaság? A VII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásainak kötete. MTA Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottsága, Budapest, pp.147-153.
- Czakó E.–Wimmer Á.–Zoltayné Paprika Z. (2000): Jelentés a magyar vállalati szféra versenyképességéről a Gazdasági Minisztérium számára az 1999. évi kérdőíves felmérés eredményei alapján. BKÁE Vállalatgazdaságtan Tanszék, Versenyképességi Kutatóközpont, 2000. február
- Porter, M. E. (1990): Competitive Advantage of Nations. The Free Press, New York
- Porter, M. E. (1998): On Competition. Harvard Business School Press
- The Business Week (2000): The Boom How is Reshaping the American Economy, February 14., pp. 40-54.